

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

No.1

3562 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年11月18日 (火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2026年2月期中間期の業績概要	01
3. 2026年2月期の業績予想	01
4. 中期経営計画「Evolution2027」	02
■ 会社概要	03
1. 各事業の概要	04
2. 主力商材	05
■ 企業特長	05
1. 成長メカニズム及び収益モデル	05
2. 同社の優位性	06
■ 業績推移	06
■ 決算概要	08
1. 2026年2月期中間期の業績概要	08
2. 2026年2月期中間期の総括	09
■ 主な活動実績	10
1. アイ・ステーションの子会社化	10
2. 進々堂商光の子会社化	11
3. LGICの子会社化	11
■ 業績見通し	11
1. 2026年2月期の業績予想	11
2. 弊社の見方	12
■ 中期経営計画「Evolution2027」の方向性	12
1. 長期ビジョン及び中期経営計画の位置付け	12
2. 数値目標（ロードマップ）	13
3. 企業価値向上に向けた重点戦略	13
4. 財務戦略	14
5. 資本コストや株価を意識した経営の推進	14
6. 今後の注目点	15
■ 株主還元策	15

No.1

3562 東証スタンダード市場

2025年11月18日 (火)

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

要約

2026年2月期中間期も順調に業容拡大。 人財育成投資やM&Aが業績の底上げに寄与

1. 会社概要

No.1<3562>は、「日本の会社を元気にする一番の力へ。」を経営理念に掲げ、全国の中小・零細企業を主な対象として、情報セキュリティ機器の企画開発・製造・販売及び保守事業や、OA関連商品の販売及び保守・メンテナンス事業などを手掛けている。創業来、複合機やビジネスフォン、PCなどOA機器販売や保守・メンテナンス事業を軸として日本各地に営業拠点を開設し、業容を拡大してきた。フローとストックの両軸型のビジネスモデルであるが、最近では顧客接点を生かしたストック型ビジネスの比重を高めるため、月額課金によるコンサルティングサービス「No.1ビジネスサポート」の強化に注力している。また、2020年7月にグループインした情報セキュリティ機器の企画開発・製造を手掛ける(株)アレクソンとのシナジー創出により、マーケットイン型の商品提供にも強みを有する。

2024年4月に公表した長期ビジョン及び中期経営計画「Evolution2027」では、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤の確立に取り組む方針を掲げた。既に販路開拓のための資本業務提携や新しい事業領域への進出を目的とするM&Aを相次いで実現しており、事業拡大及び構造改革に向けた動きが活発化している。

2. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.2%増の7,655百万円、営業利益が同23.1%増の590百万円と増収増益となり、売上高、経常利益は中間期ベースで過去最高を更新した。売上高は、前期からの人財育成投資による生産性向上が同社単体の業績の伸びをけん引した。需要が堅調な情報セキュリティ機器の販売が新製品効果も加わり好調に推移したほか、「No.1ビジネスサポート」(ストック収益)の積み上げも増収に寄与した。また、前期第2四半期以降にグループインした3社による連結効果も上乗せ要因となった。利益面でも、生産性向上により売上総利益率が大幅に改善し、販管費は人件費やM&A関連費用、株主優待費用などで増加したものの、増収効果や売上総利益率の改善によりカバーし大幅な増益を実現した。活動面では、新たに3社(アイ・ステーション、進々堂商光、LGIC)のM&Aを実現し、事業領域の拡大に向けてさらなる進展を図ることができた。

3. 2026年2月期の業績予想

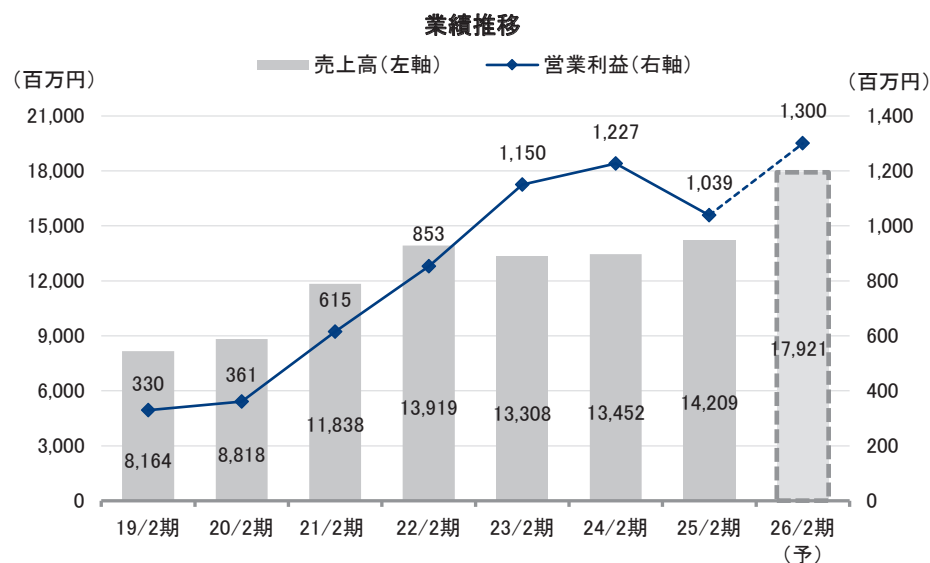
2026年2月期の連結業績について同社は、新たなM&Aによる影響を踏まえ、期初予想を修正した。売上高は前期比26.1%増の17,921百万円、営業利益は同25.1%増の1,300百万円と増収増益となり、過去最高業績を更新する見通しである。中間期同様、同社単体の伸びが増収に大きく寄与する。また、引き続き期初から連結化した3社(アイ・ティ・エンジニアリング、コード、S.I.T.)に加え、新たにグループインした3社(アイ・ステーション、進々堂商光、LGIC)が上乗せ要因となる。利益面では、人的投資や株主優待制度導入に係るコスト増が見込まれるものの、増収による収益の押し上げに加え、生産性改善及びコスト削減に向けた取り組みにより大幅な営業増益を実現する。

4. 中期経営計画「Evolution2027」

同社は、2024年4月に2030年のありたい姿「Vision2030」及び中期経営計画「Evolution2027」(2025年2月期～2027年2月期)を公表した。中期経営計画「Evolution2027」では持続的成長・企業価値向上に向け、1) 経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革、2) 事業領域拡大に向けた積極投資、3) 収益構造の安定化、4) サステナビリティ経営・人的資本経営の推進に取り組む考えだ。2027年2月期の業績目標として、最終年度の売上高168億円(2026年2月期の業績を基に修正予定)、営業利益18.3億円(営業利益率10.9%)を掲げるとともに、長期ビジョンで掲げる2030年2月期の売上高240億円、営業利益34億円(営業利益率14.2%)、時価総額300億円の実現に向けた基盤づくりを進める。

Key Points

- ・ 2026年2月期中間期は人財育成投資の成果やM&A効果により増収増益を実現
- ・ 新たに3社のM&Aを実施し、M&A戦略で掲げる事業領域の拡大に向けても大きく進展
- ・ 2026年2月期の売上高予想を増額修正。過去最高業績を更新する見通し
- ・ 長期ビジョン及び中期経営計画「Evolution2027」に基づき、100年企業を見据えて事業基盤の再強化や構造改革に取り組む



出所：決算短信よりフィスコ作成

No.1

3562 東証スタンダード市場

2025年11月18日 (火)

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

会社概要

法人向けに情報セキュリティ機器やOA機器販売などを手掛けるほか、No.1ビジネスサポートにも注力

同社は、「日本の会社を元気にする一番の力へ。」を経営理念に掲げ、全国の中小・零細企業を主な対象として、情報セキュリティ機器の企画開発・製造・販売及び保守事業や、OA関連商品の販売及び保守・メンテナンス事業などを手掛けている。1989年に法人向けソフトウェアの販売会社として神奈川県横浜市に(株)ジェー・ビー・エム(現 No.1)として設立し、事業をスタート。その後、複合機やビジネスフォン、PCなどOA機器販売や自社による保守・メンテナンス事業を開始すると、日本各地に営業拠点を開設し、新規顧客の獲得とサポートサービスを充実させ業容を拡大した。最近では、ストック型収益の拡充を図るため、サブスクリプション(月額課金)方式のコンサルティングサービス「No.1ビジネスサポート」にも注力している。また、2020年7月に子会社化したアレクソンが企画開発・製造する情報セキュリティ機器が好調に推移しており、同社の成長を後押ししている。顧客は全国の中小・零細企業を中心に約16,000社に上る。また、業種別の顧客構成は建設業、医療・福祉業、製造業の上位3業種で50%強を占めているが、それ以外は多業種に及んでいる。

単一セグメントであるが、事業内容は1) 情報セキュリティ機器販売事業、2) OA関連商品販売事業、3) 情報通信端末販売事業、4) Webソリューション、5) ビジネスコンサルティング事業に分類できる。さらに同社グループは、2025年8月末時点において、同社及び連結子会社9社、非連結子会社1社、持分法非適用関連会社1社の合計12社によって構成されている※1。連結子会社は、(株) Club One Systems (2013年5月設立)、光通信<9435>との合併会社である(株) No.1パートナー (2019年4月設立)、ハイパー<3054>との合併会社である(株) No.1デジタルソリューション (以下、NDS) (2020年6月子会社化)、アレクソン (2020年7月子会社化)、OZ MODE (株) (2024年6月子会社化)、(株) アイ・ティ・エンジニアリング (2024年4月子会社化) ※2、(株) S.I.T (2024年10月子会社化) ※2、(株) コード (2025年3月子会社化)、(株) アイ・ステーション (2025年7月子会社化) の9社、非連結子会社は、(株) Gloria (2025年7月子会社化)、持分法非適用関連会社は、クレディセゾン<8253>との合併会社(株) セゾンビジネスサポート (2022年9月設立) である。

※1 2025年8月末以降においても、2025年9月に進々堂商光(株)、2025年10月に(株) LGICを子会社化した(詳細は後述)。

※2 アイ・ティ・エンジニアリング及びS.I.Tについては、2025年3月より連結対象となった。

No.1 2025年11月18日 (火)
3562 東証スタンダード市場 https://www.number-1.co.jp/ir/

会社概要

グループ会社一覧 (2025年10月末時点)



出所：決算説明資料より掲載

1. 各事業の概要

(1) 情報セキュリティ機器販売事業

2020年7月に子会社化したアレクソン製の商品を主力としており、商品の企画・開発をはじめ、設計・製造・販売までをグループ内で行う「製造卸」として体制を整えている。インターネットの普及やDXの流れに伴って情報セキュリティ対策が企業の大きな課題となっており、需要が拡大傾向にある。UTM※1やセキュリティス イッチ※2など、ラインナップは豊富である。

※1 複数の異なるセキュリティ機能を1つのハードウェアに統合し、統合脅威管理 (Unified Threat Management) を行う商品。インターネットから社内ネットワークへ侵入してくる様々な攻撃 (不正アクセス、DoS攻撃、ウイルス攻撃など) をネットワークの入口で未然に防ぐ機能を持っている。

※2 社内ネットワークにおける通信パケットを監視し、ウイルスの侵入を確認した場合に、感染したデバイスの早期の特定と迅速な遮断を行い、ネットワークへの拡散を阻止する監視機能を持ったセキュリティ機器。

(2) OA関連商品販売事業

創業来の同社の主力事業であり、複合機やビジネスフォン、PCなどのOA機器を仕入れ、販売している。複合機についてはメンテナンスサービス及びトナーなどの消耗品の費用として、プリンタの使用量に応じたカウンターサービス料も受け取っている。

(3) 情報通信端末販売事業

光通信との合併会社であるNo.1パートナーが、Webマーケティングを活用し、モバイルWi-FiやSIMカード、緊急災害用通信機器「ハザードトーク」など各種情報通信端末の販売を行っている。

(4) Webソリューション事業

業種ごとに複数の制作プランを取り揃えたホームページ制作、企業ごとの強みを踏まえたホームページの運用をサポートするSEOコンサルタント事業を展開している。また、NDSでは日本オラクル<4716>との提携により開発したフルマネージド型クラウドサービス「デジテラス」の販売も手掛けている。

会社概要

(5) ビジネスコンサルティング事業

2020年9月より「No.1ビジネスサポート」を開始した。経営環境が大きく変化するなか、様々な経営課題を抱える経営者へのソリューション営業（経営支援及びIT支援）を深化させたサービスで、顧客ごとに専任のビジネスコンサルタント※を配置し、「売上向上に寄与」「業務改善・効率化への貢献」「リスク回避」など顧客の実質的な利益への貢献を目指す。2023年10月にはリニューアルを実施し、各士業との連携やNo.1ビジネスサポート会員マッチング、No.1ビジネスサポートゼミなどが加わりメニューが拡充した。

※ ビジネスコンサルタントとは、既存顧客を定期的に訪問（オンライン訪問含む）し、顧客のニーズや課題を把握、企業の状況や環境に合わせて最適なサービスを提供する役割を担う人材を指している。

2. 主力商材

同社の主力商材は、セキュリティ関連（UTMを含む）、サーバー関連、ホームページ制作、MFP（複合機）、ビジネスフォン、防犯セキュリティの6つとなっている。そのうち、自主企画であるセキュリティ関連（UTMを含む）とサーバー関連、ホームページ制作の3商材については、高付加価値商材として注力しており、商品別販売構成比の58.2%を占めている（2025年2月期）。

企業特長

顧客接点とメーカー機能を生かしたマーケットイン型製品などに強み

1. 成長メカニズム及び収益モデル

同社の売上高は、アクティブユーザー数（顧客数）と1社当たりの平均売上高（客単価）の掛け算に分解できる。したがって、1）顧客数の拡大と2）客単価の向上が売上成長につながることになる。

収益モデルの視点からは、各種機材の販売（売り切り）によるフロー型収益と、サブスクリプション（月額課金）方式によるストック型収益の2種類に分けられる。同社はこれまでフロー型収益を中心としてきたが、今後は継続的な取引や客単価の向上を通じた持続的な成長に向けて、ストック型収益の強化に注力する。特に「No.1ビジネスサポート」は、月々の基本料金9,800円という競争力のある料金により、顧客の経営支援やIT人材不足などの困りごとに対応するサービスで、顧客数の拡大とともにストック型収益の積み上げが期待される。したがって、今後のビジネスモデルと収益構造の変化に注目する必要がある。また、積極的に取り組んでいるM&A戦略についても、顧客基盤の拡大とサービスの拡充（アップセル、クロスセル）の両軸に狙いを定めており、今後のシナジー創出が成長をけん引するドライバーとなり得る。

No.1

2025年11月18日 (火)

3562 東証スタンダード市場

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

企業特長

2. 同社の優位性

(1) 顧客接点とメーカー機能を生かしたマーケットイン型製品

同社がこれまで成長できた理由は、営業及びシステムサポート、そしてビジネスコンサルタントの3軸による顧客接点と、それを生かした顧客ニーズの把握にあると考えられる。さらに、アレクソンの子会社化によりメーカー機能が追加されたことから、顧客ニーズをダイレクトにメーカーに伝え、マーケットイン型製品の開発・製造、販売を機動的に行えるようになった。足元では情報セキュリティ機器が好調であるが、今後もフロント機能とメーカー機能の連携による、時流を捉えた商材の開発・販売を行う体制を強化する。

(2) 様々な商材とのシナジーを可能とするプラットフォーム型ビジネス

全国16,000社を超え、さらに増え続けている顧客基盤も同社の価値創造の源泉である※1。顧客ニーズに合致した様々な商材を同社のチャンネルに乗せることで、クロスセルやアップセルが可能となるため、特にM&Aや業務提携を成功に導く確率が高まり、相手側にとっても同社と組むメリットが大きい。また、同社の顧客基盤が様々な商材を惹き付ける一方、商材(ラインナップ)の拡大が顧客獲得につながるという相互作用による好循環も期待できる。同社が、情報セキュリティ機器やクラウドサービス、ホームページなど、外部リソースの活用によりラインナップを拡充し、事業拡大に向けた基盤を構築できたのも、その証左と言える。また、同社が対象とする中小・零細企業は巨大な市場※2であるうえ、IT人材が不足する中小・零細企業にDXが浸透し始めていることから、顧客基盤の拡大余地は大きい。さらに、同社が注力するストック型ビジネスの強化は、顧客基盤をプラットフォームへと進化させることで、さらなる事業発展の可能性を秘めている。

※1 アイ・ステーションのグループイン(2025年7月)により、約25,000社の法人顧客基盤が加わった。

※2 特に、同社がメインとする従業員20人以下の企業数は、国内企業の約85%に相当する285万社以上と推計されている(「令和3年経済センサス」総務省より)。もっとも、現在推進中の中期経営計画では、事業領域の拡大に向けて、数段上の顧客レイヤー(100人規模)にもアプローチする方針だ。

業績推移

顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに、業績は順調に拡大

これまでの業績を振り返ると、売上高は顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに右肩上がりに増加してきた※。特に情報セキュリティ機器を手掛けるアレクソンを子会社化し、シナジー創出に取り組んだ2021年2月期から増収率が高くなっている。利益面でも、付加価値の高い自社企画商材の伸びやストック型収益が拡大し、2024年2月期の営業(及び経常)利益は過去最高水準(6期連続)を更新した。営業利益率も上昇傾向にある。ただ、2025年2月期は成長加速に向けた先行費用の積極投入(人的投資やM&A関連費用等)により減益となった。

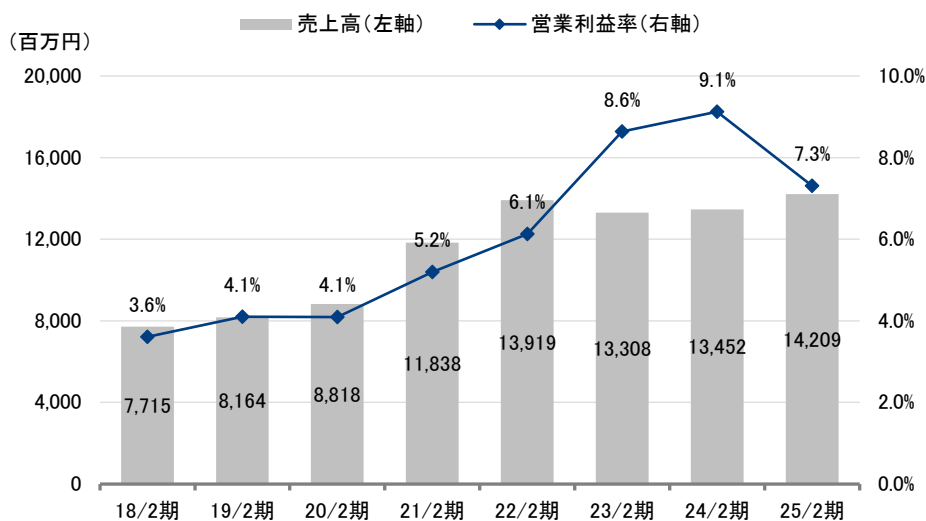
※ 2023年2月期も収益認識基準の適用による影響を除くと実績的な増収。

財務面でも、自己資本比率は40~50%の水準で推移する一方、資本効率を示すROEも常に10%以上を確保しており、同社の財務基盤は安全性及び効率性の両面において良好と言える。

業績推移

また、キャッシュ・フローも潤沢である。大型のM&Aを実施した2021年2月期を除くと、投資活動によるキャッシュ・フローの支出額は営業活動によるキャッシュ・フローの収入額の範囲内に収まっており、現金及び現金同等物の期末残高は20億円～30億円の水準を確保している。潤沢な手元流動性は、M&Aを含む今後の成長投資の原動力になるとの見方ができる。

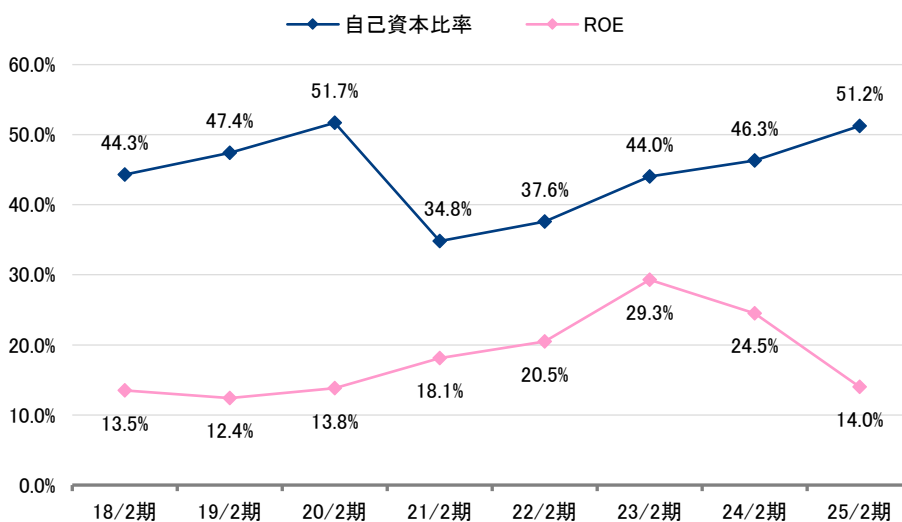
売上高と営業利益率の推移



注：2023年2月期より収益認識基準を運用

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率とROEの推移



注：2023年2月期より収益認識基準を運用

出所：決算短信よりフィスコ作成

No.1

3562 東証スタンダード市場

2025年11月18日 (火)

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

決算概要

2026年2月期中間期も順調に業容拡大。 人財育成投資やM&Aが業績の底上げに寄与

1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.2%増の7,655百万円、営業利益が同23.1%増の590百万円、経常利益が同37.5%増の660百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同46.5%増の324百万円と大幅な増収増益となり、売上高、経常利益は中間期ベースで過去最高を更新した。

売上高は、前期からの人財育成投資による生産性向上が同社単体の業績の伸びをけん引した。需要が堅調な情報セキュリティ機器の販売がアレクソンとのシナジーや新製品効果もあり好調に推移したほか、「No.1ビジネスサポート」(ストック収益)の積み上げも増収に寄与した。また、前期第2四半期以降にグループインした3社※による連結効果も大きかった(317百万円の上乗せ要因)。なお、「No.1ビジネスサポート」については、保有契約数が5,169件(前期末比99件増)に伸び、平均顧客単価も14,000円(前期末比1,600円増)と大きく増加した。

※ アイ・ティ・エンジニアリング、コード、S.I.Tの3社。

利益面でも、生産性向上により同社単体の売上総利益率が大幅に改善した※1。一方、販管費は人的資本経営に基づく人件費やM&A関連費用(のれん償却費を含む)、株主優待費用※2などで増加したものの、増収による収益の押し上げや売上総利益率の改善によりカバーし大幅な増益を実現した。営業利益率も7.7%(前年同期は7.0%)を確保した。

※1 同社単体で3.1ポイントの改善、連結では1.4ポイントの改善となった。

※2 2025年2月末より導入した株主優待に伴う費用は117百万円となった。

財務面では、新たに4社※を連結化したことに伴い、総資産は前期末比31.9%増の11,482百万円に拡大した。そのうち、のれんは前期末比289.3%増の2,247百万円に増加した。一方、自己資本は外部流出(自己株式取得や配当金支払い)が内部留保(利益準備金の積み増し)を上回ったことで、前期末比9.5%減の4,034百万円に縮小し、自己資本比率も35.1%(前期末は51.2%)に低下した。もっとも、自己資本比率の低下は、積極的な自己株式取得による資本効率の向上を意図したものであり、財務の安全性を懸念する必要はない。現金及び預金も約30億円を確保しており、今後の活用が注目される。

※ アイ・ティ・エンジニアリング、コード、S.I.Tのほか、26/2期にグループインしたアイ・ステーションを加えた4社。

2026年2月期より公表された主要会社別の業績概要は以下のとおりである。

(1) No.1 (同社単体)

同社単体の売上高は前年同期比11.8%増の4,674百万円、営業利益は前年同期の約3倍となる183百万円と順調に拡大した。前期からの人財育成投資による生産性向上が業績の伸びをけん引した。売上総利益率も大きく改善し、大幅な増益を実現することができた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算概要

(2) アレクソン

子会社のアレクソンの売上高は前年同期比0.1%増の2,635百万円、営業利益は同16.2%減の478百万円となった。売上高はほぼ横ばいにとどまったが、情報セキュリティ機器や新商品の販売が好調に推移した。一方、利益面では戦略的な人的投資により減益となったものの、計画どおりの進捗である。

(3) その他

売上高は前年同期比60.8%増の892百万円、営業利益は33百万円（前年同期は83百万円の損失）と大きく伸び、黒字化を実現した。売上高は期初から連結化した3社（アイ・ティ・エンジニアリング、コード、S.I.T）が合計で317百万円の上乗せ要因となり、グループ全体の業績を底上げした。利益面でも、業績不振の子会社のリストラチャリングにより固定費の削減に取り組んだ。

2026年2月期中間期の連結業績

（単位：百万円）

	25/2期 中間期		26/2期 中間期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,824	-	7,655	-	830	12.2%
No.1	4,182	56.8%	4,674	57.0%	491	11.8%
アレクソン	2,631	35.7%	2,635	32.1%	3	0.1%
その他	555	7.5%	892	10.9%	337	60.8%
連結調整	-544	-	-547	-	-2	-
売上総利益	3,080	45.1%	3,559	46.5%	479	15.6%
販管費	2,600	38.1%	2,969	38.8%	368	14.2%
営業利益	479	7.0%	590	7.7%	110	23.1%
No.1	61	1.5%	183	3.9%	121	196.7%
アレクソン	571	21.7%	478	18.1%	-92	-16.2%
その他	-83	-	33	3.7%	116	-
連結調整	-71	-	-105	-	-34	-
経常利益	480	7.0%	660	8.6%	180	37.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	221	3.2%	324	4.2%	103	46.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 2026年2月期中間期の総括

2026年2月期中間期を総括すると、過去最高の売上高、経常利益を更新した業績面はもちろん、戦略的な取り組みにおいても、大きな進展を図ることができたと評価できる。注目すべきは、人的資本投資やM&A関連費用、株主優待費用など、様々な戦略的費用をこなしながらも、業績の伸びでカバーしているところであり、まさに投資と成長の好循環を生み出していると言えるだろう。とりわけ人的資本投資が生産性向上（粗利益率の改善）という形で投資効果を発現できたところは今後に向けてもプラス材料である。また、相次ぐM&Aについても業績の底上げだけでなく、戦略的な意図が明確であり、今後の事業拡大（シナジー創出）の可能性にも大きな期待が持てる。株主還元の充実（自己株式取得の実施）も含め、中期経営計画「Evolution2027」で掲げた重点戦略の遂行に向けて、あらゆる面で順調な進捗を示すことができた。

No.1

3562 東証スタンダード市場

2025年11月18日 (火)

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

■ 主な活動実績

積極的なM&A戦略に基づき、新たに3件のM&Aを実施

2026年2月期に入ってから、新たに4件のM&Aを成約した。これに伴い、2025年2月期中期経営計画のスタートを切ってから合計7件のM&Aを実現したことになる。各社ともにM&A方針「グループシナジーと販売チャネルの拡大」に基づく戦略的な狙いが明らかであり、今後の事業領域の拡大に向けて具体的な戦略シナリオが見えてきた。今回、新たにグループインした3社の概要とそれぞれの目的等については以下のとおりである※。

※ 前期グループインした3社 (OZ MODE、アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T) と2025年3月にグループインしたコードの概要及び目的等については前回フィスコレポート (2025年6月11日発行) を参照。

新たにグループインした企業の戦略的位置づけ



出所：決算説明資料より掲載

1. アイ・ステーションの子会社化

2025年7月に法人向け携帯電話や新電力、蓄電池をメイン商材として展開するアイ・ステーションを子会社化した (取得価額は1,400百万円)。アイ・ステーションは法人顧客約25,000社を有しており、No.1グループの法人顧客約16,000社と合わせると約41,000社に拡大したことになる。ターゲット層が近いうえに、取り扱う商材が違ふことから、相互補完 (クロスセル) によるシナジー創出が期待できる。

No.1

2025年11月18日 (火)

3562 東証スタンダード市場

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

主な活動実績

2. 進々堂商光の子会社化

2025年9月にはOA機器の販売及びメンテナンスを手掛ける進々堂商光を子会社化した（取得価額は800百万円）。本件により滋賀県と宮城県への初進出を果たした。進々堂商光は3,000社を超える顧客基盤（中小企業や官公庁、教育機関）を有しており、そこに同社グループの主力商材・サービスを展開する狙いがある。特にネットワーク機器の販売が少ないことから、アレクソン製の情報セキュリティ機器の拡販が期待できる。

3. LGICの子会社化

2025年10月にはITインフラ・ネットワークシステム等を手掛けるLGICを子会社化した。LGICはデジタル化予算の限られている自治体や学校教育施設向けに品質や価格面において競争力の高いサービスを提供している。現在は熊本県のみで事業展開しているが、全国展開が可能な技術力、汎用性を持っており、同社の技術社員をLGIC事業へ投入・育成し、同社の拠点網や地域のグループ会社を通じて、全国の自治体や学校教育施設への展開を行うことが可能となる。

業績見通し

2026年2月期の売上高予想を増額修正。 過去最高業績を更新する見通し

1. 2026年2月期の業績予想

2026年2月期の連結業績予想について同社は、新たなM&Aによる影響を踏まえ、業績修正を公表した。売上高を前期比26.1%増の17,921百万円（期初予想比1,921百万円増）、営業利益を同25.1%増の1,300百万円（修正なし）、経常利益を同30.9%増の1,356百万円（76百万円増）、親会社株主に帰属する当期純利益を同10.0%増の632百万円（68百万円減）と大幅な増収増益を見込んでおり、過去最高業績を更新する見通しである。

売上高は、中間期同様、組織力の底上げを進めてきた同社単体の伸びが増収に大きく寄与する。また、期初から連結化した3社に加え、新たにグループインした3社が上乗せ要因となる。

利益面では、人的投資や株主優待制度導入に係るコスト増が見込まれるものの、増収による収益の押し上げに加え、生産性向上及びコスト削減に向けた取り組みにより大幅な営業増益を実現する。なお、売上高を増額修正したにもかかわらず、営業利益を据え置いたのは、M&A関連費用を追加的に織り込んだ一方、今後期待されるシナジー創出といったプラスの部分は織り込んでいないことが理由である。また、親会社株主に帰属する当期純利益を減額修正したのは、業績不振の子会社に係る構造改革費用を特別損失に計上したこと等によるものである。

業績見通し

2026年2月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		前期比	
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	増減額 増減率
売上高	14,209	-	16,000	17,921	-	3,711 26.1%
営業利益	1,039	7.3%	1,300	1,300	7.3%	260 25.1%
経常利益	1,036	7.3%	1,280	1,356	7.6%	319 30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	4.0%	700	632	3.5%	57 10.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

先行き不透明な経済情勢の影響には引き続き注意が必要であるものの、1) 中間期業績が好調であったこと、2) 相次ぐM&A及び人的資本投資といった戦略的な取り組みが計画どおりに進展していること、3) 同社業績予想の前提が保守的であること (M&A関連費用を織り込む一方、シナジー創出は織り込んでいない) などを勘案すれば、同社業績予想の達成は十分に可能であると見ている。注目すべきは、前期を含めてグループインした企業 (7社) とのシナジー創出に向けた動きである。特に、約25,000社の顧客基盤を持つアイ・ステーションとのクロスセルによるシナジー創出は比較的早い段階での成果が見込まれるため、タイミングによっては業績の上振れ要因となる可能性がある。いずれにしても、各社とのシナジー創出がどのようなペースで具現化してくるのか、2027年2月期以降の成長性を占ううえでも重要な判断材料となるだろう。

■ 中期経営計画「Evolution2027」の方向性

100年企業を見据えた長期ビジョン及び中期経営計画を推進

1. 長期ビジョン及び中期経営計画の位置付け

同社は、2024年4月に2030年のありたい姿「Vision2030」を公表した。100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、「日本を元気にする一番の力へ。」(経営理念)の進化(事業領域の拡大)、顧客感動満足度の具現化、ITを活用した新しいビジネスの創出に取り組み、2030年2月期の売上高240億円、営業利益34億円、時価総額300億円をイメージしている。

また、長期ビジョンと合わせて、その第1ステージとなる中期経営計画「Evolution2027」(2025年2月期～2027年2月期)を公表し1年半が経過した。中期経営計画は長期ビジョンの実現に向けて、構造改革を図り、次の成長を仕込む期間と位置付けられており、1) 経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革、2) 事業領域拡大に向けた積極投資、3) 収益構造の安定化、4) サステナビリティ経営・人的資本経営の推進に取り組んでいる。

No.1

3562 東証スタンダード市場

2025年11月18日 (火)

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

2. 数値目標 (ロードマップ)

中期経営計画「Evolution2027」の最終年度である2027年2月期の業績目標として、売上高168億円(2026年2月期の業績を基に修正予定)、営業利益18.3億円、ROE20%以上、EBITDA21.6億円を掲げている。初年度の2025年2月期は、持続的成長・企業価値向上に向け、経営基盤・事業基盤の再強化、構造改革に取り組む助走期間であり、2026年2月期から成長路線に転じ、2027年2月期以降の飛躍を実現するロードマップとなっている。なお、既述のとおり、2026年2月期の業績予想(修正後)については、相次ぐM&Aにより売上高179億円を見込んでおり、実現すれば1年前倒しで売上高目標を達成することになる。

中期経営計画「Evolution2027」及び長期ビジョン

(単位: 百万円)

	24/2期 実績	中期経営計画 27/2期		長期ビジョン 30/2期	
		計画	平均成長率 (3年間)	計画	平均成長率 (6年間)
売上高	13,452	16,800	7.7%	24,000	10.1%
営業利益	1,227	1,830	14.3%	3,400	18.5%
営業利益率	9.1%	10.9%	-	14.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	1,060	6.2%	2,000	14.5%
EBITDA	1,596	2,160	10.6%	3,700	15.0%
ROE	24.5%	20%以上	-	25%以上	-
時価総額 (PER)	66億円 (PER7.1倍)	-	-	300億円 (PER15倍)	-

出所: 中期経営計画「Evolution2027」よりフィスコ作成

3. 企業価値向上に向けた重点戦略

(1) 経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革

人的資本投資、システム投資、ストック強化への投資、M&Aなどの先行投資を通じて経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革に取り組む。特に、1) 新たな分野への進出(新商品・サービス拡充)、2) 顧客レイヤーの拡大(市場開拓、シナジーの創出)の2軸により、現在の中小企業を中心としたフロー型ビジネス主体の体制から事業領域を拡大する。

(2) 事業領域拡大に向けた積極投資

M&A・事業提携並びにシステム投資に積極的に取り組む。特にM&A・事業提携については、1) 後継者問題を抱える地域企業や業容拡大を目指すBtoB企業、2) AIを活用したサービス開発企業、GDX関連企業、3) 社会問題であるITエンジニア不足の解消に向けたノーコード、ローコードソフトウェア提供企業やSE企業を対象とし、4) 新規事業分野への参入による成長領域の拡大などを目的とする。

No.1

2025年11月18日 (火)

3562 東証スタンダード市場

https://www.number-1.co.jp/ir/

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

(3) 収益構造の安定化

引き続き、1)「No.1ビジネスサポート」の拡充と浸透、2)クラウドサービスの拡充、3)その他(通信機器事業・レンタル事業の拡充、新事業領域への展開等)により、ストック収益を伸ばしていく。具体的には、最終年度までに現在の1.5倍の規模に拡大し、売上構成比で30%(2025年2月期は15.8%)に引き上げる。

(4) サステナビリティ経営・人的資本経営の推進

「日本の会社を元気にする一番の力へ。」という経営理念を礎に、社会と会社の持続的成長を実現するため、提供する商品・サービス、社内外の様々な企業活動において、サステナビリティ経営を推進する考えである。そのためには、人的資本の強化が特に重要になるとの認識に立ち、求める人材像(人に対する波及力、同社らしさ、学びと新たな価値の創造)に基づいて、人材育成や社内環境整備に取り組む。

サステナビリティ経営



【社名表記に関して】 No.1→株式会社No.1 ALX→株式会社アレクソン No.1P→株式会社No.1パートナー IST→株式会社アイ・ステーション

出所：決算説明資料より掲載

4. 財務戦略

経営基盤・事業基盤の再強化及び構造改革に向けて、戦略的成長投資(M&A、人材投資、IT投資)を積極的に行う考えであり、営業キャッシュ・フローを超える投資が必要な場合は、10億円～40億円の範囲で外部借入の活用も検討する。また、下限配当の設定や自己株式の取得を機動的に実施するなど、株主還元の充実にも取り組むつつ、財務規律は維持し、適正な安全性を確保する方針である。

5. 資本コストや株価を意識した経営の推進

前中期経営計画において、EPS及びROEは大幅に向上し、ROEは株主資本コスト(同社推定6%～8%)を大きく上回る水準にある。今後も利益成長により着実にEPSを積み上げるとともに、資本収益性にも目を配ることでROE20%以上の水準を確保していく。一方、最大の課題であるPERの引き上げについては、情報開示の拡充、IRの取り組み強化などを通じて、同社の成長期待に見合った適正な株価形成を目指す。

No.1

2025年11月18日 (火)

3562 東証スタンダード市場

<https://www.number-1.co.jp/ir/>

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

6. 今後の注目点

弊社では、長期ビジョン及び中期経営計画「Evolution2027」によって示された方向性を、これまでの成功体験に甘んじることなく、100年企業を見据えて自分たちに足りないものは何か、どう進化すべきかをバックキャストリングで判断し、構造改革に踏み切る決断をした点において非常に理にかなったものと評価している。これまでもM&Aなどを通じて外部資源を活用し、環境変化に合わせてパワーアップしてきた会社にとって、これからのような進化を遂げていくのか、まさに経営手腕の見せ所と言えるだろう。

中期経営計画がスタートして1年半が経過したが、戦略的なM&A（業務提携を含む）を通じて、成長領域であるシステム開発・ソフトウェア開発（SES含む）事業への参入や、未開拓エリアへの進出（東北地域など）、新たな技術を活用した新製品の開発※、顧客基盤の拡大など、M&A方針で掲げる事業領域の拡大に向けて、あらゆる方面で進展を図っており、今後の成長加速に向けたシナリオが見えてきた。また、人財育成投資が具体的な成果につながってきたところも大きなプラス材料と言えるだろう。もっとも、シナジー創出はまだこれからの段階であり、会社はまさに転換点にあるとの見方ができる。時価総額300億円に向けた道筋をいかにたどっていくのか、今後の動向を見守りたい。

※ 2025年1月に資本業務提携したclosipの特許技術である「LTE over IP®」を搭載し、アレクソンが開発・製造したNASサーバーを2025年2月より販売開始し、販売台数が堅調に推移している。

株主還元策

2026年2月期の年間配当は、 前期比1.0円増配となる1株当たり36.0円を予定

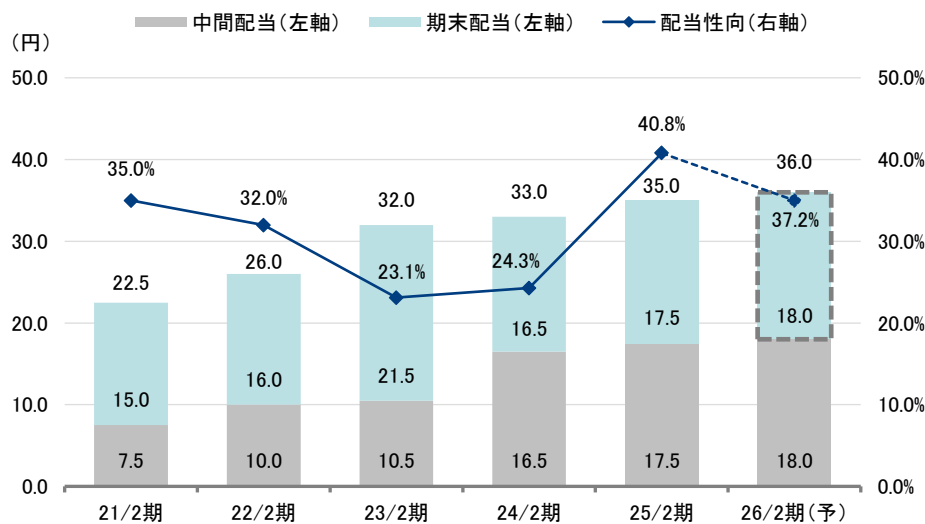
同社は、中期経営計画「Evolution2027」の公表とともに、株主還元方針も変更し、株主還元を大幅に強化する方向性を示した。これまでは安定的な配当（配当性向30%を目安）を目指してきたが、今後は「配当性向30%を目安とし、年度業績の変動にかかわらず安定的・継続的な株主配当を実施する」方針である。特徴的なのは、「前年の1株当たりの年間配当金を下限とし、連続増配を行う」という累進配当を設定したところであり、大幅な株主還元の強化であるとともに、利益成長への自信の表れとしても評価できる。また、自己株式の取得についても、「財務規律の下で機動的に実施」する方針であり、より前向きな姿勢を示している※。

※ 株価についての自社認識と市場評価のギャップの解消、ROE、資本効率、キャッシュ・フローの水準を考慮し、機動的に実施する方針である。

2026年2月期の年間配当については前期比1.0円増配となる1株当たり36.0円（中間18.0円実施済、期末18.0円）を予定している。

株主還元策

配当金及び配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、2025年2月末より、株主からの日頃の支援に感謝するとともに、事業内容の理解促進や投資魅力の向上により長期保有を促すことを目的として株主優待制度を開始した。具体的には、基準日（毎年2月末及び8月末）において300株（3単位）以上を保有する株主に対して、基準日ごとに各15,000円のQUOカードもしくはデジタルギフト（年間合計30,000円分）を進呈する内容となっている。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp